

令和5年度 第2回 会津若松市中小企業・小規模企業 未来会議 要旨

日時：令和5年10月3日（火）14：00～16：00

場所：生涯学習総合センター（會津稽古堂）研修室5

1 開会

2 協議

会津大学短期大学部 木谷准教授を座長として進行する。

① 情報共有（最近の状況や課題、各団体の取り組みについて）

- ・会津コインの普及に関する学生のアイデアコンテストをゼミ内で実施する。
- ・会津地方振興局の会津DX日新館の企画に参加している。ゼミでは只見線沿線の観光客の動向調査を実施予定。交流会で様々なテーマの話を聞くことができた。
- ・会津地域の学生に対する要望が数多くある中で、会津の学生自体が少なく多忙なため、参加者を募っても集まらない現状がある。
- ・情報系の高校生は、人手不足による大企業の取り込みにより求人が多く、大学・短大進学者が減っている。
- ・コロナ禍以前依頼となるジュニエコのフル開催やリアルイベントの開催、様々積極的に対面での事業展開している。
- ・補助金等による設備投資が生産・消費等々に繋がらないという声を多く聞く。
- ・地元企業同士のコラボレーションを促進して新商品を開発し、PRを会としてSNS等で発信している。実際にコラボレーションした事業者の売り上げが増えている。
- ・地元の中小企業とAict企業と会津大生がどうすれば繋がれるのか。Aict企業でも地元の中小企業と繋がりたいが繋がれない現状があり、Aict企業と地元中小企業、会津大生との橋渡し役のような活動をしている。
- ・会員の会社における課題、状況などを発表する機会を設けた。これまでは会の事業に対して話合うことはあったが、自分たちの事は話す機会がなかったのでもいい機会になった。
- ・イベント関係では、コロナ禍以降の選択肢が広がる中で選ばれるというのが難しくなってきたおり、コアなファンの方以外は低調。コンセプトがしっかりしていたり、中身が面白いイベントは集客を得ている。
- ・どの業界でも人材不足であると思うが、求める人材がない、教育をしても人が育っていないという2点が課題という声が多く聞こえた。
- ・資金繰りの借換え案件が若干増えてきているが、設備投資等の需要は今のところ低調。
- ・旅館、ホテル業は全国旅行支援が終了したがお盆期間中は予約が増加。ただし人手不足により予約制限をするところもあった。
- ・飲食店は原材料高騰に伴い値上げしたいが、価格転嫁できないところが多い。

- ・イベント開催が活気づいてきおり、それに伴い印刷広告業も忙しくなっている。
- ・建設業、運送業は人手不足とエネルギー価格の高騰が問題。建設業の一人親方のインボイスの問合せが多い。
- ・インボイスや改正電帳法に関するセミナーのほか、これらに対応できる会計ソフト（クラウド）のセミナーも開催する予定。
- ・今年度のホテル祭り（北会津）、皆鶴姫まつり（河東）では天候にも恵まれ、多くの来場者を迎えて終わる事ができた。しかしながら、各まつり1日のみの開催であるため一過性の感は拭えず、継続した活性化対策が課題。
- ・インボイス制度が10/1から開始になり、実務的な問合せや相談事が多くなる事が想定されるので、9/29に税理士を招いて職員対象に勉強会を開催。
- ・事業承継をどうしていくかということが課題になっている。中小企業基盤整備機構を呼んで承継される側のセミナーを企画している。
- ・福島県からエネルギー価格高騰等への対応や、様々な補助事業の委託を受けて窓口になる事業が増えている。
- ・補助事業は少しの企業しか対象にできないので、広く効果がでるのは難しいと感じている。人手不足と事業承継の問題が大きな問題になっているのと、小規模事業者（高齢化に伴う健康問題など）が厳しい状況というのは業界団体の話を聞いて感じている。
- ・30代後半～40代半ばが極端に不足しており、OJTが出来ていない現状があり、集金業務を削減して、空いた時間を融資や預かり資産へのセールスに移行したものの、渉外活動を担当している若手職員のノウハウに差があり思うように進んでいない。
- ・ケイエール（独自システム）というお客様のDX支援のサービスは順調に伸びており、当初50件の融資先に導入する目標だったが、倍の目標に修正して現在74件。
- ・インボイスについて、小規模取引先、個人の方はやらないという方もいるが、相談も特に増えておらず制度についての理解は浸透している実感。
- ・コロナ融資の借り換えの状況については特に増えてはいない。一括返済している方もいるし、返済が難しい方は感覚で2割程度。
- ・ホテル、旅館業、飲食店など、店によって差はあるが、景況感は全体的にはよくなってきている印象だが、一方で従業員不足についてはどこの業種でも悩んでおり苦労している。
- ・地域支援、事業支援の中でも観光客の誘客に力を入れており、様々な事業を実施している。
- ・9/23（土祝）第9回あいづしんくみ藩公祭市を開催、5,000人の来場があった。
- ・10/5（木）第19期あいづしんくみ創業塾の第1回を開催予定で、11/9（木）が最終回となるが、翌日の会津商工信用組合 福島県信用保証協会 日本政策金融公庫合同「創業セミナー+交流会」に参加していただき多くの方と交流していただく予定。
- ・11月頃、しんくみ会津地域プラットフォーム連絡協議会を開催予定。
- ・イギリスの記者が会津取材した際に案内した内容が、会津若松ですべき最高の事という特集記事で、日本を紹介するイギリスのウェブサイトで紹介された。

② 市政だより 8月号掲載、未来会議の特集記事について

- ・周りの人が見たよというのによく聞いたが読んだのかは微妙。
- ・市政だよりを見る前に同時配布のものが多くあるので飽きてしまう。市政だよりと別に配布を工夫してはどうか。やればいいじゃなくて、出した後の結果で行政は動くべき。結果がゼロでは意味がない。もっと講読させる機会を考えるべき、市民の意見は反映されない。やりまっただけでは次がなければだめ。
- ・一般市民の方は市政だよりが一番。
- ・折込をしても見ないので、市政だよりでいいと思う。
- ・もう少し講読させるには何かいい方法がないか。違う方法があるのではないか。
- ・市政だよりで未来会議の記事が初めて載ったことで、認知度的には良かったと思う。
- ・まずは知ってもらうのが大事。セミナーも申込者が多かったので、読んでいる人は読んで面白そうだなって思ってくれた人はいるのかなと思う。
- ・広く市民の皆さんに広報するという意味では市政だよりがいいのかなと思うし、記事になったことで説明が楽になった。伝えたいメッセージを誰に伝えたいかという事で手法が変わってくると思うので、セミナーであれば折込チラシもありなのかもしれないし、テーマによって検討していくことになると思う。

③ セミナーの振り返り及び今後の方向性

- ・内容としては好評だった。
- ・事業者交流会について、本来であればまとめを発表する時間があったはずなので、その時間で質問を投げかけて皆さんの前で遠藤さんに答えていただければ良かった。
- ・同じように講師の方に質問をする機会を作るのであれば、最初に 5~10 分くらいで自己紹介、講師の話で気になっている所のシェアを先に各班でやっておくと、講師が来た時に聞いて、それをもとに自社の課題やアイデア出しなどの話し合いがスムーズに行くのでは。
- ・事業者交流会で色々な方の困りごとを聞いたのは勉強になった。
- ・成功している人の話はあまりにも大きすぎて（ハードルが高く）現実味がないという声もあった。
- ・会津大学生がセミナーに参加してくれて同じテーブルで話をしたという事が良かった。
- ・セミナーをきっかけにいろんな方が集まってくれた。個人的な仕事の悩みなどを話す場がほしいのではないかと感じた。未来会議メンバーが談話部屋のような感じで自由に語らせるといいのでは。
- ・セミナーが 60 人で交流会が半減した。60 人が交流会に参加していればもっと有意義な場になった。
- ・同友会ではグループ会という小さな会で、自社の決算書を持ち寄って意見をもらう場がある。
- ・未来会議終了後にコアメンバーが座長になり市民の声を拾う場を設けてはどうか。

- ・市民は地域にある企業をほとんど知らない。会津にある企業を何かしらの形で市民の方に知ってもらふ取組みは重要な気がする。
- ・話す内容を仕入れるという意味でも意見交換をやってみてもいいのでは。どうやったら人を呼び込めるかというところはあるが。
- ・一般の方から事業者の方までいろいろな方が集まるきっかけとして、遠藤さんは凄く有り難かった。
- ・公開議論みたいな感じで市民が後ろで聞いていて、その後に会場も交えたディスカッションをするということであればある程度コントロールできる。

○事務局より

未来会議の中で生まれた案が、事業者さんとの相乗効果で盛り上がっていければ。皆さまからいただいたご意見を踏まえて、やり方や集め方も含めて整理させていただいて、改めて協議させていただく。